

MARCIN GRZYCZKA

Uniwersytet Szczeciński

**W KWESTII WYKORZYSTANIA
STRATEGII *REVERSE INNOVATION*
W POGŁĘBIANIU SPECJALIZACJI EKSPORTOWEJ
NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM**

Streszczenie

W ostatnich dwóch dekadach zaszły istotne zmiany w strukturze towarowej i usługowej handlu międzynarodowego, wynikające w dużym stopniu z rosnącej aktywności korporacji transnarodowych. W rezultacie wzrostu strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych coraz więcej krajów rozwijających się zaczyna specjalizować się w produkcji i eksporcie towarów i usług wymagających większego zaangażowania zdobywcy postępu naukowo-technicznego. Celem artykułu jest przeanalizowanie zmian kierunków specjalizacji eksportowej wybranych krajów (w tym Polski) w kontekście przepływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz przedstawienie założeń strategii odwrotnej innowacyjności wraz z uwarunkowaniami upowszechnienia jej w naszym kraju. W pracy wykorzystano metody analizy porównawczej i statystyki opisowej, a badaniami objęto dane dotyczące lat 1990–2011 publikowane przez instytucje międzynarodowe.

Słowa kluczowe: *reverse innovation*, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, specjalizacja eksportowa

Wprowadzenie

W warunkach nasilającej się konkurencji poszukiwanie zagranicznych rynków zbytu staje się najważniejszym problemem, przed którym stają nie tylko

korporacje transnarodowe, lecz również podmioty gospodarcze o znacznie mniejszym potencjale. Zadanie to jest szczególnie trudne w obecnych czasach znacznego spowolnienia gospodarczego, ponieważ spadek popytu wewnętrznego wymusza wręcz na przedsiębiorstwach krajowych wchodzenie na bardziej odległe geograficznie rynki zagraniczne. Szybko zachodzące zmiany technologiczne, rosnące oczekiwania odbiorców i konsumentów oraz błyskawiczny przepływ informacji w ramach usieciowionej gospodarki globalnej powodują, że coraz częściej koniecznością jest odejście od konkurencji cenowej do konkurencji pozacenowej, czyli opartej na jakości oferowanych dóbr i usług oraz dostępie do informacji (tj. szybkiej komunikacji z rynkiem). Dokonywane przez korporacje transnarodowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne powodują wiele skutków zarówno dla gospodarki kraju macierzystego, jak i kraju goszczącego. Ich konsekwencją są między innymi zmiany wielkości i kierunków strumieni handlu towarowego i usługowego oraz pojawianie się nowych strategii związanych z działalnością innowacyjną.

Celem artykułu jest przeanalizowanie powiązań między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (BIZ) jako tradycyjnej formy ekspansji na rynki zagraniczne a przekształceniami struktury eksportu towarowego i usługowego wybranych krajów goszczących (w tym także Polski), a następnie przedstawienie istoty strategii *reverse innovation* w kontekście możliwości jej zastosowania przez polskie przedsiębiorstwa.

1. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zmiany struktury geograficznej eksportu towarów wysokiej techniki

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne umożliwiają korporacjom transnarodowym (KTN) skuteczne rozszerzanie wpływów na rynkach międzynarodowych, a w szczególności zapewniają im dostęp do aktywów pozwalających zwiększać globalną konkurencyjność i innowacyjność. Ponieważ KTN odgrywają również istotną rolę w opracowywaniu i komercjalizacji innowacji, prowadzona za sprawą takich inwestycji zagraniczna ekspansja zapewnia korporacjom także dominującą pozycję w międzynarodowym transferze technologii. Należy przy tym zaznaczyć, że ta forma przepływu kapitału w skali międzynarodowej jest często analizowana z punktu widzenia motywów, jakimi kieruje się inwestor bez-

pośredni (KTN)¹, jak również potencjalnych korzyści, które może uzyskać w ten sposób. Przykładowo, R.E. Caves wyróżnił poziome BIZ, podejmowane w celu rozwinięcia produkcji tego samego lub podobnych wyrobów za granicą, oraz pionowe BIZ, podejmowane w celu uzyskania dostępu do surowców lub zbliżenia się do klientów przez rozwinięcie własnej sieci dystrybucji². Tego rodzaju inwestycje zagraniczne mogą mieć zatem charakter ekspansywny lub defensywny, przy czym pierwsze mają na celu wykorzystanie specyficznych przewag inwestora w kraju goszczącym, natomiast drugie wiążą się z chęcią pozyskania taniej siły roboczej, co pozwala inwestorowi znacznie obniżyć koszty produkcji. Może go to jednak narazić na zarzut „wyprowadzania” miejsc pracy z kraju macierzystego, co jest szczególnie dotkliwe, gdy gospodarka znajduje się w kryzysie³.

Jeśli chodzi natomiast o związek między BIZ a handlem, a dokładniej – często występujący efekt substytucji wymiany handlowej w wyniku takich inwestycji, należy zaznaczyć, że przeniesienie produkcji do kraju goszczącego zastępuje często eksport dokonywany wcześniej do tego kraju z kraju macierzystego korporacji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniają się do powstania nowych powiązań handlowych i form współzależności. Występuje to wtedy, gdy KTN inwestujące w kraju goszczącym importują dobra kapitałowe i półwyroby potrzebne do produkcji z kraju macierzystego, bądź ze swoich filii zagranicznych

¹ Przykładowo, J.H. Dunning identyfikuje cztery rodzaje motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych: w poszukiwaniu zasobów naturalnych, w poszukiwaniu rynków, w poszukiwaniu efektywności oraz w poszukiwaniu strategicznych aktywów. Szerzej na ten temat zob. np. J.H. Dunning, S.M. Lundan, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 2008, s. 67–77; A.M. Rugman, A. Verbeke, *Location, Competitiveness, and the Multinational Enterprise*, w: *The Oxford Handbook of International Business*, red. A.M. Rugman, Oxford University Press, New York 2010, s. 153–155; F. Boudier-Bensebaa, *FDI-assisted Development in the Light of the Investment Development Path Paradigm: Evidence from Central and Eastern European Countries*, „Transnational Corporations” 2008, Vol. 17 (1), s. 39–60; T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 212–215.

² Por. R.E. Caves, *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*, „Economica” 1971, Vol. 38, s. 1–27.

³ W ostatnich latach takie zarzuty są często stawiane korporacjom amerykańskim lub europejskim. Szerzej na temat wpływu konkurencji importowej z krajów rozwijających się na wzrost bezrobocia w sektorach pracochłonnych krajów wysoko rozwiniętych zob. także J.H. Dunning, *The Consequences of International Transfer of Technology by MNEs: Some Home Country Implications*, w: *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, London 1981, s. 344–346.

eksportują produkty do przedsiębiorstwa macierzystego lub oddziałów zlokalizowanych w innych krajach⁴.

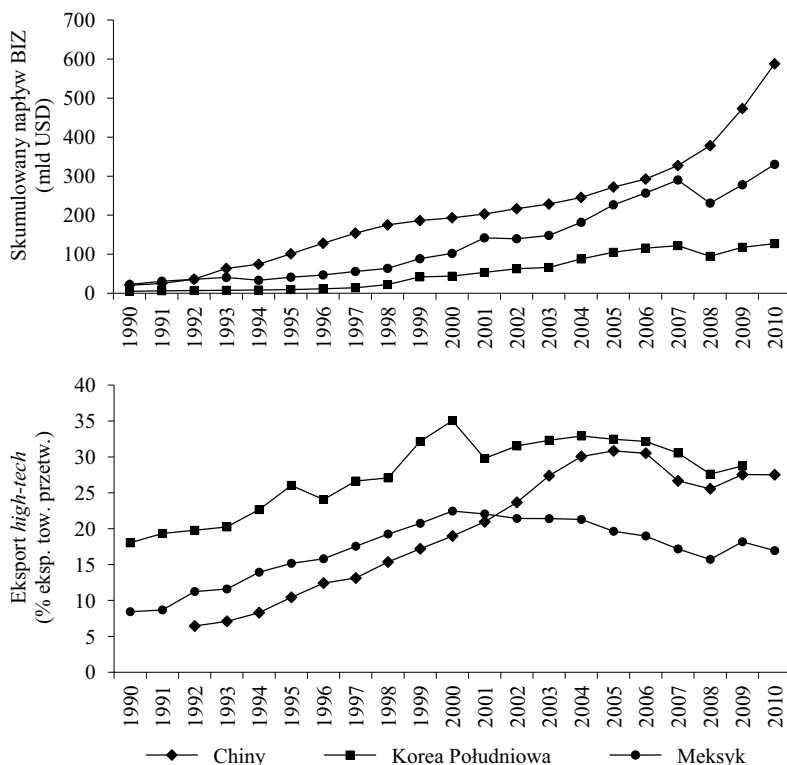
W kontekście celu artykułu podkreślenia wymaga fakt, że BIZ pozwalają osiągnąć korzyści przez kraj goszczący. Mogą one na przykład zastępować import, co jest w głównej mierze uzależnione od wielkości rynku wewnętrznego kraju lokalizacji BIZ, kosztów transportu i barier handlowych, a także w dużym stopniu zwiększać możliwości eksportowe kraju goszczącego⁵. W tym przypadku inwestor bezpośredni uzyskuje dostęp do surowców lub półproduktów, które są następnie przedmiotem wywozu do kraju jego pochodzenia, co znajduje pozytywne odzwierciedlenie w bilansie handlowym kraju goszczącego. Jednak w wyniku napływu technologii zazwyczaj towarzyszącej inwestycjom bezpośrednim oraz rosnących możliwości absorpcji wiedzy w gospodarce kraju goszczącego mogą zostać zainicjowane procesy innowacyjne, dzięki którym stopniowej zmianie ulegnie struktura przedmiotowa wymiany z zagranicą.

Jak można zauważyć na rysunku 1, w ostatnich dwóch dekadach rosnącemu napływowi BIZ do wybranych krajów nowo uprzemysłowionych towarzyszył szybki wzrost udziału wyrobów wysokiej techniki w eksporcie wyrobów przetworzonych, co było szczególnie widoczne w Chinach. Jednak Korea Południowa i Meksyk, zaliczane do grupy krajów nowo uprzemysłowionych pierwszej generacji, odnotowały największy udział wyrobów *high-tech* w eksporcie pod koniec lat 90. ubiegłego stulecia. Należy również dodać, że pod koniec pierwszej dekady XXI wieku we wszystkich trzech krajach wystąpił istotny spadek tej grupy towarów w eksporcie, co było niewątpliwie jedną z konsekwencji światowego spowolnienia gospodarczego.

Coraz większy odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów wysoko rozwiniętych może skutkować znacznym spadkiem udziału wyrobów wysokiej techniki w eksporcie towarów przetworzonych z tych krajów. Takie zjawisko było wyraźnie widoczne w Stanach Zjednoczonych. W latach 1990–2010 skumulowany odpływ BIZ z tego kraju zwiększył się prawie pięciokrotnie, osiągając pod koniec poprzedniej dekady poziom prawie 5 bln USD (mimo spadku

⁴ Por. F. Chesnais, *Multinational Enterprises and the International Diffusion of Technology*, w: *Technical Change and Economic Theory*, red. G. Dosi, Ch. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete, Pinter Publisher, London 1988, s. 502–503; jak również G.H. Hanson, R.J. Mataloni, M.J. Slaughter, *Vertical Production Networks in Multinational Firms*, „The Review of Economics and Statistics”, MIT Press 2005, Vol. 87 (4), s. 664–678.

⁵ Por. I.A. Moosa, *Foreign Direct Investment. Theory, Evidence and Practice*, Palgrave, Houndmills-Basingstoke 2002, s. 5.

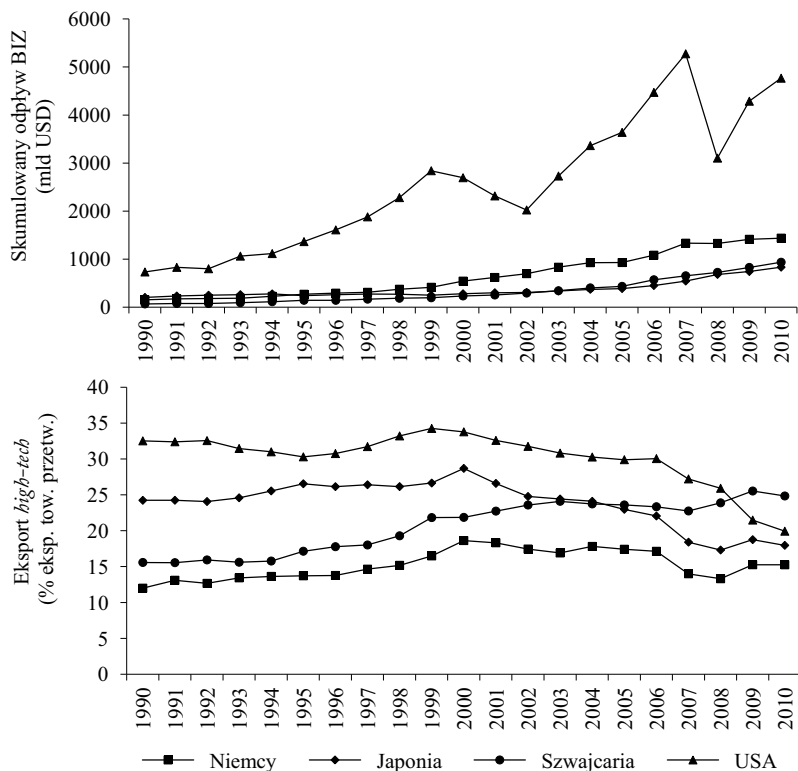


Rysunek 1. Skumulowany napływ BIZ (wykres górny) oraz eksport towarów wysokiej techniki (wykres dolny) w wybranych krajach nowo uprzemysłowionych w latach 1990–2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych udostępnianych przez Bank Światowy, <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS> (2.04.2013) oraz UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89> (2.04.2013).

spowodowanego spowolnieniem gospodarczym trwającym od 2008 r. – por. rys. 2). W tym okresie udział wyrobów wysokiej techniki w amerykańskim eksporcie towarów wysoko przetworzonych spadł z prawie 33% do zaledwie 20%. Może to świadczyć o tym, że amerykańskie korporacje transnarodowe działające w branżach wysokiej techniki coraz częściej przenoszą produkcję do swoich zagranicznych filii. Przykładem tego jest polityka inwestycyjna koncernu Apple, którego sztandarowe produkty są produkowane w Chinach⁶.

⁶ Krytykowana w ostatnich latach za nagminne łamanie praw pracowniczych tajwańska firma Foxconn współpracuje z takimi koncernami amerykańskimi, jak Apple (iPod, iPhone, laptopy Mac-



Rysunek 2. Skumulowany odpływ BIZ (wykres górny) oraz eksport towarów wysokiej technologii (wykres dolny) w wybranych wysoko rozwiniętych w latach 1990–2010

Źródło: jak pod rysunkiem 1.

W Niemczech i Japonii rosnącemu odpływowi BIZ (aczkolwiek w znacznie mniejszym stopniu niż w USA) towarzyszył mniejszy spadek udziału wyrobów *high-tech* w eksporcie, natomiast Szwajcaria odnotowała nawet nieznaczny wzrost tego wskaźnika w ostatnich latach. Można przypuszczać, że utrzymujący się duży udział tej grupy towarowej w szwajcarskim eksporcie w dużym stopniu wynikał ze wzrostu eksportu farmaceutyków z tego kraju. W latach 1990–2010 wyrażony w cenach bieżących eksport farmaceutyków ze Szwajcarii zwiększył

się bowiem z 4,4 mld USD do ponad 50 mld USD, w rezultacie udział tych produktów w szwajcarskim eksporcie wzrósł z niespełna 7% do ponad 25%⁷.

Tabela 1. Skumulowane strumienie BIZ i udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie wyrobów przetworzonych w wybranych krajach Europy Środkowej w latach 1995–2010

Kraj	Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2010
Czechy	Skumulowany odpływ BIZ (mld USD)	0,35	0,74	3,61	14,92
	Skumulowany napływ BIZ (mld USD)	7,35	21,64	60,66	128,50
	Eksport towarów wysokiej techniki (%)	6,00	8,50	13,00	15,30
Słowacja	Skumulowany odpływ BIZ (mld USD)	0,14	0,38	0,60	3,33
	Skumulowany napływ BIZ (mld USD)	1,30	4,76	23,66	50,28
	Eksport towarów wysokiej techniki (%)	3,10	3,60	7,40	7,10
Węgry	Skumulowany odpływ BIZ (mld USD)	0,28	1,28	7,81	19,95
	Skumulowany napływ BIZ (mld USD)	11,30	22,87	61,11	90,78
	Eksport towarów wysokiej techniki (%)	6,90	26,50	25,80	24,20
Polska	Skumulowany odpływ BIZ (mld USD)	0,54	1,02	6,31	39,03
	Skumulowany napływ BIZ (mld USD)	7,84	34,23	90,88	201,00
	Eksport towarów wysokiej techniki (%)	2,60	3,40	3,80	6,70

Źródło: jak pod rysunkiem 1.

Jeśli chodzi natomiast o kraje Europy Środkowej, to w latach 1995–2010 największy skumulowany napływ BIZ odnotowała Polska, a na kolejnych miejscach znalazły się Czechy, Węgry i Słowacja (por. tab. 1). Należy jednak zaznaczyć, że pod względem wielkości tego strumienia *per capita* Polska zajmuje ostatnie miejsce w grupie z kwotą nieco ponad 5,2 tys. USD (dla Czech wskaźnik ten wynosi 12,2 tys., Słowacji – 9,3 tys., a Węgier – 9 tys. USD⁸). Z kolei udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie towarów przetworzonych tych krajów znacznie się zwiększył, przy czym największy postęp pod tym względem odnotowały Węgry oraz Czechy. Wzrost udziału towarów wysokiej techniki w eksporcie Słowacji i Polski był ponad dwukrotny, jednak należy zaznaczyć, że w przypadku naszego kraju sześcioprocentowy udział tej grupy towarowej w eksporcie został osiągnięty dopiero pod koniec poprzedniej dekady. Wynikało to z faktu, że od początku transformacji KTN lokują w naszym kraju zakłady przemysłowe wytwarzające

⁷ Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS> (7.04.2013) oraz UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89> (7.04.2013).

⁸ *Ibidem*.

przede wszystkim produkty niskiego i średniego poziomu techniki. Można także przypuszczać, że ze względu na jedne z najniższych w Europie nakłady na prace badawczo-rozwojowe (w 2010 r. stanowiły one 0,74% PKB, przy średniej dla

Tabela 2. Wskaźnik specjalizacji w handlu towarowym dla krajów BRICS i wybranych krajów nowo uprzemysłowionych w latach 1995 i 2011

Kraje	Lata	Wyroby przetworzone o dużym zaangażowaniu pracy i surowców naturalnych	Wyroby przetworzone o niskiej intensywności technologicznej	Wyroby przetworzone o średniej intensywności technologicznej	Wyroby przetworzone o wysokiej intensywności technologicznej	Produkty medyczne i farmaceutyczne	Maszyny biurowe i urządzenia do automatycznego przetwarzania danych	Sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne	Aparatura, maszyny i urządzenia elektryczne	Sprzęt lotniczy i kosmiczny	Aparatura naukowa
Brazylia	1995	0,20	0,53	-0,34	-0,54	-0,71	-0,73	-0,69	-0,58	0,01	-0,74
	2011	-0,10	0,18	-0,33	-0,52	-0,64	-0,86	-0,78	-0,68	0,27	-0,71
Rosja	1995	-0,53	0,27	-0,50	-0,27	-0,83	-0,85	-0,74	-0,61	0,11	-0,68
	2011	-0,80	-0,14	-0,85	-0,51	-0,96	-0,94	-0,84	-0,82	-1,00	-0,73
Indie	1995	0,78	-0,12	-0,56	-0,47	0,28	-0,42	-0,60	-0,57	-0,97	-0,86
	2011	0,51	0,11	-0,33	-0,32	0,50	-0,83	-0,48	-0,48	0,14	-0,64
Chiny	1995	0,52	0,17	-0,37	-0,14	0,59	0,25	0,05	-0,05	-0,81	-0,42
	2011	0,81	0,64	0,08	0,06	0,02	0,58	0,61	-0,14	-0,79	-0,26
RPA	1995	0,08	0,50	-0,21	-0,44	-0,29	-0,64	-0,66	-0,28	-0,78	-0,68
	2011	-0,59	0,32	-0,30	-0,53	-0,85	-0,89	-0,85	-0,60	-0,66	-0,66
Meksyk	1995	0,04	-0,11	0,10	-0,04	-0,19	0,21	0,41	-0,06	0,60	-0,19
	2011	-0,11	-0,19	0,08	-0,13	-0,45	0,08	0,14	-0,13	0,15	-0,01
Malezja	1995	0,27	-0,53	-0,50	0,07	-0,60	0,44	0,52	-0,14	-0,32	-0,49
	2011	0,34	-0,21	-0,17	0,09	-0,67	0,34	0,28	0,05	-0,56	0,06
Hongkong	1995	0,08	-0,11	-0,11	-0,09	-0,09	0,04	-0,06	-0,12	-0,92	-0,01
	2011	0,06	-0,09	-0,03	-0,03	-0,13	0,03	0,03	-0,06	-0,73	-0,03
Tajwan	1995	0,54	0,20	0,00	0,05	-0,83	0,74	0,52	-0,07	-1,00	-0,55
	2011	0,30	0,34	0,07	0,23	-0,77	0,37	0,50	0,27	-0,15	0,42
Korea Południowa	1995	0,39	0,22	-0,03	0,07	-0,44	0,16	0,49	0,32	-0,80	-0,69
	2011	-0,11	0,45	0,34	0,23	-0,54	0,12	0,52	0,19	-0,62	0,44
Kraje rozwijające się	1995	0,24	-0,14	-0,33	-0,11	-0,44	0,24	0,07	-0,09	-0,69	-0,49
	2011	0,32	0,08	-0,13	-0,03	-0,31	0,26	0,18	-0,05	-0,50	-0,11

Źródło: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=30953> (9.04.2013).

UE-27 wynoszącej ponad 2%⁹) oraz niską aktywność innowacyjną, przedsiębiorstwa krajowe miały znikomy udział w eksporcie wyrobów wysokiej techniki.

Przedstawione dane znajdują odzwierciedlenie we wskaźniku specjalizacji w handlu towarowym¹⁰, który przedstawiono dla wybranych krajów w tabelach 2 i 3. Jak można zauważyć, w latach 1995–2011 w krajach rozwijających się zaszły istotne zmiany w specjalizacji międzynarodowej, polegające z jednej strony na pogłębieniu specjalizacji w produkcji i eksporcie wyrobów opartych na kapitale ludzkim i surowcach naturalnych (co częściowo mogło być skutkiem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych), z drugiej natomiast zmniejszało się ich uzależnienie importowe w przypadku towarów wysokiej techniki¹¹. W grupie krajów BRICS takie tendencje są najbardziej widoczne w Chinach (wzrost analizowanego wskaźnika z 0,25 do 0,58 w przypadku sprzętu komputerowego i jego wzrost z 0,05 do 0,61 w przypadku sprzętu telekomunikacyjnego) oraz w Indiach (wzrost z 0,28 do 0,50 w przypadku produktów medycznych i farmaceutycznych). Jeśli chodzi natomiast o kraje nowo uprzemysłowione, największy wzrost wskaźnika specjalizacji w handlu towarami średniej i wysokiej intensywności technologicznej wystąpił na Tajwanie i w Korei Południowej (w pierwszym przypadku za sprawą pogłębiającej się specjalizacji eksportowej sprzętu elektrycznego i aparatury naukowej, w drugim – sprzętu telekomunikacyjnego i aparatury naukowej).

Na podstawie danych przedstawionych w tabeli 3 można zauważyć, że w latach 1995–2011 wzrosło uzależnienie importowe krajów rozwiniętych, przy czym to zjawisko jest najbardziej widoczne w Stanach Zjednoczonych (przykładowo, wskaźnik specjalizacji w handlu sprzętem lotniczym i kosmicznym spadł dla tego kraju z 0,60 do –0,50). W takich krajach, jak Japonia, Niemcy i Szwajcaria, o wyraźnej specjalizacji eksportowej, można mówić jedynie o aparaturze naukowej (wskaźnik na poziomie 0,3).

⁹ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00001&plugin=1> (9.04.2013).

¹⁰ Wskaźnik ten, znany również jako znormalizowany bilans handlowy wg produktu, określa stopień specjalizacji w produkcji/konsumpcji towarów będących przedmiotem wymiany handlowej. Jest to stosunek przepływów towarowych netto (różnica eksportu i importu) do całkowitych przepływów towarowych (suma eksportu i importu). Przyjmuje on wartość z przedziału od –1 do 1, przy czym wartość dodatnia wskazuje eksport netto (specjalizacja kraju w produkcji danego towaru), natomiast wartość ujemna informuje o tym, że dany kraj więcej importuje danego towaru niż eksportuje (konsumpcja netto), <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=30953> (9.04.2013).

¹¹ W kolejnych tabelach czcionką pogrubioną oznaczono zmiany wskazujące zmniejszenie specjalizacji importowej lub pogłębienie specjalizacji eksportowej w przypadku danej grupy towarowej.

Tabela 3. Wskaźnik specjalizacji w handlu towarowym dla wybranych krajów wysoko rozwiniętych i krajów Europy Środkowej w latach 1995 i 2011

Kraje	Lata	Wyroby przetworzone o dużym zaangażowaniu pracy i surowców naturalnych	Wyroby przetworzone o niskiej intensywności technologicznej	Wyroby przetworzone o średniej intensywności technologicznej	Wyroby przetworzone o wysokiej intensywności technologicznej	Produkty medyczne i farmaceutyczne	Maszyny biurowe i urządzenia do automatycznego przetwarzania danych	Sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne	Aparatura, maszyny i urządzenia elektryczne	Sprzęt lotniczy i kosmiczny	Aparatura naukowa
USA	1995	-0,50	-0,28	-0,15	0,00	0,08	-0,21	-0,27	-0,08	0,60	0,24
	2011	-0,59	-0,26	-0,18	-0,16	-0,24	-0,42	-0,49	-0,14	-0,50	0,12
Japonia	1995	-0,43	0,59	0,68	0,37	-0,45	0,39	0,51	0,55	-0,64	0,32
	2011	-0,50	0,55	0,60	0,08	-0,65	-0,15	-0,26	0,31	-0,04	0,35
Niemcy	1995	-0,18	0,12	0,33	0,10	0,21	-0,26	-0,05	0,13	0,20	0,29
	2011	-0,05	0,08	0,35	0,08	0,15	-0,17	-0,21	0,10	0,18	0,31
Francja	1995	-0,13	0,04	0,06	0,02	0,07	-0,20	-0,03	0,05	0,47	-0,07
	2011	-0,26	-0,11	-0,04	0,01	0,06	-0,48	-0,39	-0,04	0,29	0,01
Wielka Brytania	1995	-0,28	0,02	-0,05	0,03	0,27	-0,03	0,00	-0,05	0,20	0,10
	2011	-0,50	-0,18	-0,07	-0,09	0,15	-0,45	-0,40	-0,22	1,00	0,07
Szwajcaria	1995	-0,32	-0,12	0,10	0,20	0,45	-0,59	-0,39	0,12	-0,48	0,37
	2011	-0,47	-0,18	0,01	0,29	0,44	-0,65	-0,65	0,09	0,02	0,32
Polska	1995	0,14	0,28	-0,33	-0,49	-0,61	-0,93	-0,62	-0,22	0,34	-0,64
	2011	0,13	0,00	0,10	-0,23	-0,47	-0,25	0,11	0,05	0,01	-0,51
Czechy	1995	0,16	0,18	-0,12	-0,32	-0,53	-0,68	-0,68	-0,19	0,17	-0,49
	2011	0,07	0,03	0,22	-0,07	-0,42	0,13	0,11	0,01	0,07	-0,10
Węgry	1995	-0,07	-0,13	-0,07	-0,25	-0,17	-0,59	-0,07	0,02	-0,08	-0,35
	2011	0,07	-0,08	0,18	0,13	0,04	0,22	0,29	-0,04	0,50	0,53
Słowacja	1995	0,38	0,42	-0,07	-0,22	-0,36	-0,91	-0,36	-0,13	-0,82	-0,22
	2011	0,03	0,12	0,15	-0,04	-0,61	-0,15	0,28	-0,16	-0,26	-0,49
Kraje rozwinięte	1995	-0,13	0,07	0,10	0,03	0,07	-0,11	-0,02	0,06	0,26	0,10
	2011	-0,21	0,01	0,09	-0,02	0,05	-0,30	-0,27	-0,02	0,09	0,12

Źródło: jak pod tabelą 2.

Stopniowe odchodzenie od specjalizacji importowej w handlu wyrobami wysokiej techniki można zaobserwować w grupie krajów Europy Środkowej. Należy podkreślić, że największy postęp pod tym względem odnotowały Węgry,

a to za sprawą wyraźnie dodatniego wskaźnika specjalizacji w grupie produktów z branży komputerowej i telekomunikacyjnej oraz sprzętu lotniczego. W kontekście dotychczasowych rozważań nie zaskakuje fakt, że Polska najwyższą wartość wskaźnika specjalizacji handlowej (0,13) odnotowała w grupie towarów opartych na zasobach pracy i surowcach naturalnych. Jeśli chodzi natomiast o grupę wyrobów przetworzonych o wysokiej intensywności technologicznej, to w 2011 roku wartość wskaźnika specjalizacji dla Polski wynosiła zaledwie $-0,23$, czyli najmniej nie tylko wśród wszystkich analizowanych krajów Europy Środkowej, ale również w porównaniu z Chinami, Meksykiem i wszystkimi nowo uprzemysłowionymi krajami Azji Południowo-Wschodniej uwzględnionych w tabeli 2. Analizując poszczególne grupy towarowe zaliczane do wyrobów wysokiej techniki, należy jednak zauważyć, że wprawdzie wskaźniki specjalizacji Polski nadal mają wartość ujemną (co potwierdza, że nasz kraj jest konsumentem netto), lecz w większości uległy poprawie, zwłaszcza w przypadku sprzętu komputerowego i telekomunikacyjnego.

2. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zmiany struktury eksportu zaawansowanych technicznie usług handlowych

Wskaźnik specjalizacji w handlu usługowym nie jest zazwyczaj publikowany, jednak na potrzeby niniejszego artykułu takie obliczenia zaprezentowano w tabeli 4. W grupie krajów BRICS oraz krajów Azji Południowo-Wschodniej najwyższe wartości tego wskaźnika dla tak zwanych pozostałych usług handlowych uzyskały w 2010 roku Hongkong, Indie i Chiny¹². W dwóch ostatnich przypadkach w dużej mierze wynikało to z rosnącej specjalizacji eksportowej w usługach komputerowych i informatycznych. Bardzo wysoka wartość tego wskaźnika dla Indii (0,88) wiązała się z faktem, że w ostatniej dekadzie kraj ten stał się kluczowym zapleczem outsourcingowych usług IT dla zagranicznych korporacji transnarodowych, w szczególności zaś – korporacji amerykańskich. W przypadku innych usług handlowych wysokie wartości omawianego wskaźnika notowano również dla usług finansowych w Hongkongu, na Tajwanie i w Korei Południowej, co dowodzi, że kraje te są coraz ważniejszymi na świecie centrami finansowymi.

¹² Ze względu na brak dostępnych danych analizę zawężono do wybranych grup usług zaawansowanych technicznie i okresu 2000–2010.

Tabela 4. Wskaźnik specjalizacji w handlu wybranymi usługami biznesowymi w latach 2000 i 2010

Kraj	Lata	Pozostałe usług handlowe (biznesowe)	Usługi pocztowe i telekomunikacyjne	Usługi komputerowe i informatyczne	Usługi finansowe	Dochoły z tytułu praw autorskich i opłat licencyjnych
Brazylia	2000	-0,12	0,05	-0,94	-0,28	-0,84
	2010	-0,24	0,23	-0,89	0,10	-0,76
Rosja	2000	-0,32	0,14	-0,78	0,47	0,14
	2010	-0,23	-0,22	-0,16	-0,24	-0,78
Indie	2000	0,17	0,70	0,75	-0,64	-0,55
	2010	0,24	0,08	0,88	-0,06	-0,90
Chiny	2000	-0,09	0,70	0,15	-0,11	-0,88
	2010	0,10	0,04	0,51	-0,02	-0,88
Hongkong	2000	0,58	-0,32	-0,36	0,68	-0,62
	2010	0,48	-0,15	0,22	0,58	-0,66
Tajwan	2000	0,04	-0,28	-0,30	-0,13	-0,66
	2010	0,10	-0,07	-0,33	0,62	-0,83
Korea Południowa	2000	-0,19	-0,23	-0,79	0,57	-0,65
	2010	-0,11	-0,27	-0,36	0,53	-0,48
USA	2000	0,28	-0,18	0,05	0,34	0,45
	2010	0,22	0,15	-0,17	0,66	0,49
Japonia	2000	-0,11	-0,17	-0,32	0,21	-0,04
	2010	0,03	-0,16	-0,55	0,07	0,17
Niemcy	2000	-0,17	-0,37	-0,13	0,28	-0,32
	2010	0,07	-0,16	0,07	0,26	0,05
Francja	2000	0,12	0,07	0,04	-0,07	0,06
	2010	0,04	0,08	-0,08	0,11	0,30
Wielka Brytania	2000	0,38	0,00	0,55	0,66	0,10
	2010	0,38	0,10	0,38	0,68	0,24
Polska	2000	-0,28	-0,29	-0,56	-0,36	-0,88
	2010	-0,01	-0,08	-0,04	-0,21	-0,81
Czechy	2000	-0,17	0,45	0,07	-0,04	-0,30
	2010	0,00	-0,22	0,01	0,04	-0,76
Węgry	2000	-0,19	-0,05	-0,02	-0,21	-0,40
	2010	0,02	0,00	0,24	-0,13	-0,13
Słowacja	2000	-0,14	0,34	-0,04	-0,29	-0,57
	2010	-0,24	0,13	0,17	-0,72	-0,53

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych WTO, <http://stat.wto.org/Statistical-Program/WSDBStatProgramSeries.aspx?Language=E> (9.04.2013).

Wskaźnik specjalizacji usługowej w grupie krajów rozwiniętych ma wartość dodatnią, lecz w wielu przypadkach są one tylko nieznacznie większe od zera. Jedynie w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych przekroczył on poziom 0,2, przy czym w pierwszym z tych krajów wynikało to ze specjalizacji w eksporcie usług finansowych oraz komputerowo-informatycznych (odpowiednio 0,68 i 0,38), natomiast w drugim – w eksporcie usług finansowych oraz związanych z transferem technologii (odpowiednio 0,66 i 0,49). Należy dodać, że jedyne w przypadku dochodów z tytułu praw autorskich i opłat licencyjnych wszystkie kraje tej grupy odnotowały poprawę analizowanego wskaźnika. Oznacza to, że mimo rosnącej konkurencji ze strony krajów nowo uprzemysłowionych kraje Złotej Triady nadal są głównymi centrami technologicznymi świata, a za sprawą BIZ dokonywanych przez pochodzące z tych krajów korporacje transnarodowe następuje intensywny transfer technologii do krajów rozwijających się, w szczególności – azjatyckich. O rosnących zdolnościach do absorpcji wiedzy tych ostatnich może świadczyć przykładowo pogłębiająca się specjalizacja Indii i Chin w eksporcie usług IT.

Jeśli chodzi o kierunki specjalizacji w usługach handlowych w grupie krajów Europy Środkowej, to na podstawie danych przedstawionych w tabeli 4 trudno dostrzec wyraźne prawidłowości. Większość analizowanych rodzajów usług ma ujemne wartości wskaźnika specjalizacji, co oznacza, że kraje te są raczej ich konsumentami niż producentami netto. Jest to szczególnie widoczne na przykładzie wskaźnika specjalizacji w usługach związanych z dochodami z praw własności intelektualnej, który w 2010 roku kształtował się w przedziale od $-0,13$ (Węgry) do $-0,81$ (Polska). Wartości dla Polski uległy wprawdzie poprawie (co jest szczególnie widoczne w usługach IT), jednak we wszystkich uwzględnionych rodzajach usług wskaźnik ten był mniejszy od zera.

Na podstawie dotychczasowych rozważań można stwierdzić, że w ostatnich dwóch dekadach zaszły istotne zmiany specjalizacji zarówno w handlu towarowym, jak i w wymianie usług. Wiązało się to niewątpliwie z przepływami kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dzięki którym KTN dokonują ekspansji na nowe rynki. Należy jednak podkreślić, że kraje lokaty BIZ nie tylko specjalizują się w handlu dobrami wymagającymi dostępu do taniej siły roboczej czy zasobów naturalnych, lecz również zwiększają swój udział w produkcji i eksporcie wyżej zaawansowanych technicznie towarów i usług.

Zaprezentowane dane dowodzą również, że na tle szybko rozwijających się gospodarek azjatyckich i środkowoeuropejskich wyniki Polski prezentują się mniej niż skromnie. Mimo że nasz kraj jest największym w Europie Środkowej

rynkiem docelowym dla BIZ, większość tego typu inwestycji jest lokowanych w branżach niskiego i średniego poziomu techniki. Podobne zjawisko można dostrzec w zaawansowanych usługach handlowych, a nawet w przypadku dynamicznie rozwijającego się w naszym kraju outsourcingu usług IT i finansowo-księgowych nie można jeszcze mówić o ukształtowaniu się wyraźnej specjalizacji eksportowej.

Wolne tempo przekształceń struktury przedmiotowej polskiego handlu zagranicznego (towarowego i usługowego) jest niewątpliwie konsekwencją niskiego poziomu innowacyjności polskiej gospodarki. Trudności, jakie napotykają polskie przedsiębiorstwa oferujące produkty na rynkach zagranicznych, nie wynikają jedynie z istnienia niezależnych od nich barier wejścia na te rynki. Ze względu na niską innowacyjność polskich wyrobów są one zmuszone do realizowania strategii opartych na konkurencji cenowej, co jest coraz trudniejsze w sytuacji, gdy na rynki międzynarodowe napływa szeroki strumień tanich produktów zaawansowanych technicznie z krajów azjatyckich. Polscy eksporterzy nie mają ponadto wystarczającego wsparcia ze strony krajowych instytucji i stowarzyszeń branżowych, co w warunkach dużego ryzyka związanego z bezpośrednim działaniem na rynkach zagranicznych (zwłaszcza w okresie obecnej niestabilności gospodarczej) powoduje, że polskie towary są eksportowane głównie na bliskie geograficznie rynki (w 2011 r. do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Czech, Francji, Włoch i Rosji – na te kraje przypadała ponad połowa polskiego eksportu towarowego¹³).

3. Znaczenie odwrotnej innowacyjności w rozwoju specjalizacji eksportowej oraz warunki zastosowania tej strategii w Polsce

Z powodu braku w naszym kraju rodzimych korporacji transnarodowych, które mogłyby być głównym stymulatorem krajowych procesów innowacyjnych, możliwości zwiększenia aktywności innowacyjnej oraz ekspansji eksportowej polskich przedsiębiorstw należy upatrywać w rozwoju współpracy w ramach struktur klastrowych¹⁴. Inną, komplementarną strategią powinna być działalność określana mianem odwrotnej innowacyjności (*reverse innovation*).

¹³ Por. *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2012*, GUS, Warszawa 2012, s. 41.

¹⁴ Por. np. M. Gryczka, *Przekształcenie specjalnych stref ekonomicznych w klastry*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 8, s. 22–30.

Istotą odwrotnej innowacyjności jest opracowywanie tanich produktów zaspokajających potrzeby konsumentów z krajów rozwijających się, które następnie mogą być również wprowadzane na rynki krajów rozwiniętych. Dzięki korzyściom skali oraz niskiej cenie przedsiębiorstwo stosujące strategię odwrotnej innowacyjności może zdobywać nowe rynki i znajdować nowe zastosowania dla takich produktów. W tradycyjnym podejściu przedsiębiorstwa, a w szczególności korporacje transnarodowe, próbują wprowadzać na rynki krajów rozwijających się produkty już dostępne w krajach bogatych, lecz pozbawione pewnych funkcjonalności w celu obniżenia ich ceny. Mimo to takie produkty są mało konkurencyjne i dostępne zazwyczaj jedynie wąskiej grupie konsumentów o większej sile nabywczej. Produkty zgodne z koncepcją odwrotnej innowacyjności są natomiast opracowywane od razu z uwzględnieniem potrzeb, oczekiwań i siły nabywczej lokalnej społeczności. Jeśli takie produkty odniosą sukces na ich rynkach, mogą zostać odpowiednio zmodyfikowane (unowocześnione) i oferowane na bardziej wymagających rynkach krajów rozwiniętych¹⁵.

Strategia odwrotnej innowacyjności jest z powodzeniem stosowana przez coraz więcej korporacji transnarodowych, jednak korzyści z nią związane mogą być udziałem również polskich przedsiębiorstw. Zamiast podejmowania prób wprowadzania nowych produktów na dojrzałe i wymagające rynki krajów wysoko rozwiniętych, z punktu widzenia długookresowych przewag konkurencyjnych lepszym rozwiązaniem może być skoncentrowanie wysiłków innowacyjnych i marketingowych najpierw na rynkach mniej wymagających (np. w krajach b. ZSRR, Afryki Północnej lub Bliskim Wschodzie). Podejście takie wydaje się być o tyle uzasadnione, że wiele polskich przedsiębiorstw produkcyjnych z powodzeniem funkcjonowało na tych rynkach w latach 80. i 90. ubiegłego stulecia. Aby było to jednak możliwe, należy spełnić następujące warunki:

1. Konieczne jest większe zaangażowanie polskich przedsiębiorstw we współpracę ze sferą nauki oraz instytucjami państwowymi, co mogłoby zintensy-

¹⁵ Przykładem produktu oferowanego obecnie na rynkach międzynarodowych, a zaprojektowanego pierwotnie pod kątem potrzeb indyjskich farmerów, jest mały, wielozadaniowy ciągnik rolniczy Krish amerykańskiej firmy John Deere. Specyficzne potrzeby konsumentów indyjskich legły także u podstaw opracowania przez koncern GE Healthcare przenośnego aparatu EKG MAC 400, który jest obecnie sprzedawany w rozbudowanych wersjach, MAC 600 i MAC 800, w wielu krajach rozwiniętych, w tym także w Polsce (por. V. Govindarajan, Ch. Trimble, *Reverse Innovation: Create Far From Home, Win Everywhere*, Harvard Business School Publishing, Boston 2012, s. 109–124, 143–160).

fikować procesy innowacyjne, a w szczególności przyczynić się do przyspieszenia komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych¹⁶.

2. Zacieśnienie współpracy w ramach struktur klastrowych lub parków naukowo-technologicznych powinno służyć nie tylko opracowywaniu nowych produktów, ale również prowadzić do tworzenia i wdrażania nowych strategii marketingowych (innowacji marketingowych), dzięki którym możliwe będzie szybkie wprowadzenie tych produktów na rynki zagraniczne. Powinno to prowadzić do obniżenia kosztów związanych z wejściem na rynki międzynarodowe (np. związanych z promocją i rozwojem sieci dystrybucji) oraz przyczyniać się do osiągnięcia efektów synergicznych.

3. Instytucje wsparcia przedsiębiorczości powinny koncentrować działania nie tylko na promowaniu już istniejących polskich produktów, lecz w większym stopniu wspierać działalność związaną z rozpoznaniem potrzeb potencjalnych klientów z krajów rozwijających się. Może temu służyć, przykładowo, efektywniejsze wsparcie organizacyjne i finansowe uczestnictwa przedstawicieli polskich przedsiębiorstw w imprezach targowych o charakterze importowym organizowanych w tych krajach.

4. We wspieranie strategii odwrotnej innowacyjności powinny być również bardziej zaangażowane instytucje finansowe typu venture capital oraz podmioty zajmujące się rozdysponowaniem środków przeznaczonych na rozwój działalności innowacyjnej. Te drugie muszą się jednak skoncentrować nie tylko na efektywnym wydatkowaniu środków unijnych, lecz przede wszystkim na wspieraniu projektów dających szansę wprowadzenia innowacyjnych produktów na rynki krajów rozwijających się.

Podsumowanie

Na podstawie przedstawionych analiz należy stwierdzić, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne odgrywają istotną rolę w stymulowaniu przekształceń struktury geograficznej handlu międzynarodowego. W rezultacie BIZ rośnie znaczenie krajów rozwijających się zarówno w eksporcie wyżej zaawansowanych technicznie towarów, jak i specjalistycznych usług biznesowych. Zmiany

¹⁶ Szerzej na temat modelu sceny innowacji jako metody analizy procesów postępu technicznego w gospodarce narodowej zob. A.H. Jasiński, *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006, s. 29–33.

dotyczące specjalizacji eksportowej można dostrzec przede wszystkim w nowo uprzemysłowionych krajach azjatyckich, których dynamiczny rozwój w ostatnim czasie wynika głównie z napływu nowych technologii i rosnących zdolności absorpcji wiedzy. Na tym tle przekształcenia struktury towarowej i usługowej polskiego handlu zagranicznego w ostatnich dwóch dekadach nie przedstawiają się imponująco.

Biorąc powyższe pod uwagę, należy podkreślić, że strategia odwrotnej innowacyjności jest niewątpliwie łatwiejsza we wdrażaniu przez duże podmioty gospodarcze o ugruntowanej renomie na rynkach międzynarodowych, takie jak korporacje międzynarodowe. Jednak uwzględniając dotychczasowe niezadowalające rezultaty działań zmierzających do komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych w naszym kraju, a także istotne trudności polskich przedsiębiorstw z zaistnieniem na rynkach krajów wysoko rozwiniętych, strategia taka może okazać się skuteczna w dłuższej perspektywie. Dzięki lepszej współpracy między polskimi przedsiębiorstwami, instytucjami naukowymi oraz podmiotami wsparcia biznesu wprowadzenie polskich innowacyjnych produktów na rynki krajów rozwijających się będzie znacznie efektywniejszym sposobem zwiększenia ich sprzedaży na bardziej wymagających rynkach krajów wysoko rozwiniętych.

Literatura

- Boudier-Bensebaa F., *FDI-assisted Development in the Light of the Investment Development Path Paradigm: Evidence from Central and Eastern European Countries*, „Transnational Corporations” 2008, Vol. 17 (1).
- Caves R.E., *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*, „Economica” 1971, Vol. 38.
- Chesnais F., *Multinational Enterprises and the International Diffusion of Technology*, w: *Technical Change and Economic Theory*, red. G. Dosi, Ch. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete, Pinter Publisher, London 1988.
- Dunning J.H., *The Consequences of International Transfer of Technology by MNEs: Some Home Country Implications*, w: *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, London 1981.
- Dunning J.H., Lundan S.M., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton 2008.
- Govindarajan V., Trimble Ch., *Reverse Innovation: Create Far From Home, Win Everywhere*, Harvard Business School Publishing, Boston 2012.

- Gryczka M., *Przekształcenie specjalnych stref ekonomicznych w klastry*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2011, nr 8.
- Hanson G.H., Mataloni R.J., Slaughter M.J., *Vertical Production Networks in Multinational Firms*, „*The Review of Economics and Statistics*”, MIT Press 2005, Vol. 87 (4).
- Jasiński A.H., *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Difin, Warszawa 2006.
- Moosa I.A., *Foreign Direct Investment. Theory, Evidence and Practice*, Palgrave, Houndmills–Basingstoke 2002.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2012*, GUS, Warszawa 2012.
- Rugman A.M., Verbeke A., *Location, Competitiveness, and the Multinational Enterprise*, w: *The Oxford Handbook of International Business*, red. A.M. Rugman, Oxford University Press, New York 2010.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

REVERSE INNOVATION USAGE AS A STRATEGY FOR THE EXPORT SPECIALIZATION ENHANCEMENT IN THE INTERNATIONAL MARKET

Summary

For two last decades international commodity and service trade has changed significantly, especially due to transnational corporations activities conducted in developing and transition economies. As foreign direct investment flows increased, more and more developing countries have switched their production and export specialization from manufactures with low skill and technology intensity to the manufactures and services with higher skill and technology intensity. The purpose of this paper is to analyze export specialization direction changes in the context of foreign direct investment flows, and to present the general concept of reverse innovation strategy with essential conditions required for its implementation in Poland.

Keywords: reverse innovation, foreign direct investment, export specialization